

GOLOVICS JÓZSEF

Intézmények, tökéletlen racionalitás és tranzakciós költség

Egységes terminológia az új intézményi Nobel-díjasok körében?

Az új intézményi közgazdaságtan egyike a modern közgazdaság-tudomány iskoláinak. Sikerességben egyértelműen maga mögött hagyta a régi institucionalizmust, amelynek „meddőségét” többek között a teoretikus megközelítés, valamint az egységes terminológia hiánya okozhatta. De vajon a terminológia egységességében előrelépett-e az új intézményi közgazdaságtan? Beszélhetünk-e ezáltal egy közös nyelvezeten nyugvó, egységes elméleti alapról? Jelen tanulmányban e kérdésekre keressük a választ. Ehhez az intézmény, a tökéletlen racionalitás és a tranzakciós költség fogalmainak az iskola Nobel-émlékdíjas szerzőinél használt értelmezéseit hasonlítjuk össze. Amellett érvelünk, hogy az említett terminusokon az irányzat fő képviselői hasonló fogalmakat értenek ugyan, ám mélyebb értelmezésük korántsem teljesen egységes: eltérések tapasztalhatók mind egymáshoz viszonyítva, mind a tankönyvi, mind a gyakorlati használathoz képest.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: B25, B31, B52.

Bevezetés

Az új intézményi közgazdaságtan az elmúlt évtizedekben a modern közgazdaságtudomány meghatározó iskolái közé emelkedett, amit többek között a terület képviselőinek átadott közgazdasági Nobel-émlékdíjak száma is jelez.¹ Az elmúlt három évtizedben hatan kapták meg a szakma legrangosabb elismerését az új intézményi iskola kiemelkedő alakjai közül: Ronald Coase 1991-ben, Douglass North 1993-ban, Elinor Ostrom és Oliver Williamson 2009-ben, Oliver Hart és Bengt R. Holmström pedig 2016-ban.²

¹ Az irányzat magyarországi elismertségében is érdemi előrelépés érzékelhető, amit többek között jelen folyóiratszám tanulmányai és a tárgyban íródott tankönyv (Szabó és szerkesztőtársai [2020]), valamint Mike [2020] közelmúltbeli megjelenése is jelez.

² Az iskola elnevezéséről szolgáló új intézményi közgazdaságtan kifejezés Williamsontól származik, aki ezen kezdetben saját – tanulmányunkban később érintett – kutatási területét értette, ám az irányzat

Az új intézményi közgazdaságtan sikerességét az is jelzi, hogy az intézményi jellegű megközelítések közül ez volt az egyetlen, amely sikeresen tudott beépülni a főáramba (Csaba [2018]). Ezzel párhuzamosan – mint Hodgson [2000] kiemeli – az intézmények elemzése ma már a főáramban is jelen van. Jóllehet, ez egy tudatos építkezés eredménye volt. Mint azt Coase [1998] és North [1986] is hangsúlyozta, ehhez egy olyan elméleti keretrendszerre volt szükség, amely alkalmas arra, hogy a neoklasszikus közgazdaságtant az intézményi elemzéssel kombinálja. Ennek hiányában ugyanis az irányzat a régi institucionalizmus sorsára juthatott volna, amely North [1986] szerint a teoretikus szemlélet hiányában halt ki (235. o.).

A régi institucionalizmus „meddőségének” további okaként Szabó [2003] „a világos, precíz és stabil terminológia hiányát” jelölte meg (368. o.).³ Álláspontja szerint az új intézményi iskola pont ebben tudott előrelépni, s képes volt egy egységes alapon nyugvó fogalmi és gondolkodási keretet kialakítani. Jelen tanulmányban azt vizsgáljuk, hogy ez valóban így van-e: arra a kérdésre keressük a választ, hogy valóban közös nyelvet, egységes terminológiát használnak-e az új institutionalista szerzők, az egyes fogalmakon ugyanazt értik-e, s valóban ez biztosítja-e az egységes elméleti alapot az irányzat számára.

Vizsgálatunk tárgya felveti azt a kérdést is, hogy szükség van-e egyáltalán egységes terminológiára, azonosan definiált fogalmakra bármilyen közgazdaság-tudományi irányzaton belül. Bár szólhatnak érvek amellett, hogy társadalomtudományról lévén szó, ez nem szükséges, s az egyes fogalmak instrumentális definiálása a helyénvaló (Samuels [2001]), megfontolandó Elinor Ostrom gondolata is, amely szerint

„egyetlen tudományterület sem juthat messzire anélkül, hogy a művelői azonosan értelmeznék a terület kulcsfogalmait” (Ostrom [1986] 4. o.).

Szabó Katalin ugyancsak hasonlóan érvel:

„Az a tudomány, amelynek terminológiája homályos, módszertani alapja meghatározhatatlan, s állításai ellenőrizhetetlenek, igazából nem is nevezhető tudománynak.” (Szabó [2020])

Ezen dilemma eldöntése vagy legalábbis tárgyalása külön tanulmányt érdemelne, így erre itt nem vállalkozunk – a piac definíciója kapcsán például ezt Kapás [2003] megteszi, amellet érvelve, hogy „a közgazdaságtanban is szükség van egyértelmű definíciókra” (1077. o.). Tanulmányunkban nem kívánunk állást foglalni ebben a kérdésben, hanem „tesztelni” szeretnénk Szabó [2003] terminológiai egységesítésre vonatkozó állítását.

kutatási programja később kitágult (erről a korai időszakról áttekintést nyújt Coase [1998]). Később Williamson [2000], illetve Richter [2005] áttekintette, milyen területek sorolhatók az iskolához. Tanulmányunkban az irányzatról beszélve – az említett Nobel-emlékdíjas szerzők munkássága által kijelölten túl – mi is ezeket tekintjük az új intézményi közgazdaságtan kutatási területeinek.

³ Ezen állítás értékelése, illetve magának a régi institucionalizmusnak a bemutatása és részletes összevetése az új intézményi iskolával külön tanulmányt érdemelne, ami meghaladná jelen írás kereteit (Szabó [2003], [2020] vonatkozó érveiről lásd a hivatkozott munkáit).

Kutatási kérdéseinkre az összehasonlító tartalomelemzés módszerével kívánunk válaszolni: áttekintjük, hogy az egyes új intézményi közgazdaságtani írások miként definiálják az irányzat alapfogalmait, majd ezen meghatározásokat értelmezzük és összevetjük egymással. Tekintettel a szóban forgó irodalom bőségére és magának az irányzatnak a sokszínűségére is (lásd *Richter* [2005]), összehasonlításunkban a Nobel-díjas szerzők klasszikus, irányadó munkáira koncentrálnak.

A gyakorlati érvek is emellett szólnak, hiszen a kutatók számára is általában ezek a művek jelentik a referencia- és kiindulópontot, a rájuk való hivatkozás tűnhet kézenfekvőnek a különböző fogalmak definiálásakor. Ezeket vetjük össze egymással, illetve a fogalmak hétköznapi vagy első megjelenéskori jelentésével, a Nobel-díjasok munkáira adott reflexiókkal, valamint az új intézményi közgazdaságtant az iskola sokszínűségének figyelembevételével bemutató tankönyv (*Furubotn–Richter* [2005]) értelmezéseivel. Utóbbit az indokolja, hogy a tankönyvi megfogalmazások – ellentétben a Nobel-díjasok munkásságával, akik általában inkább úttörői egy-egy területnek – már egy letisztultabb, némiképp konszenzusosabb képet adhatnak a diszciplína általános felfogásáról.

Az új intézményi iskola Nobel-díjasai közé a korábban nevesített közgazdászokat (Coase, North, Ostrom, Williamson, Hart és Holmström) soroljuk. Természetesen a többi Nobel-díjas közgazdász körében is vannak olyanok, akik munkásságuk során az institucionalizmus kutatási programjába sorolható kutatásokat végeztek, vagy akiknek az eredményeire az intézményi iskola is épített. Azért, hogy elkerüljük a vitatható besorolásokat, a következőkben kizárólag a fent említett szerzők munkáit tekintjük, akiknek a munkássága egyértelműen az új intézményi iskolához sorolható (ehhez lásd többek között a Nobel-émlékdíj megítéléseinek az indoklását, *Brousseau–Glachant* [2008] kézikönyvének áttekintését az iskola fejlődéséről vagy akár a Society for Institutional & Organizational Economics elnöki tisztségét betöltő személyeknek a listáját).

Az elemzendő fogalmak kiválasztásakor *North* [1986] azon meghatározásából indultunk ki, amely szerint az új intézményi közgazdaságtan érdeklődésének középpontjában a szerződéskötés (csere) tanulmányozása áll, s amelyből ő is levezette az irányzat alapvető építőköveit (231. o.). Ennek megfelelően tárgyaljuk: 1. a cserét körülvevő intézményi környezet kapcsán az *intézmény* fogalmát; 2. a cserét lebonyolító szereplők viselkedési premisszái kapcsán a *tökéletlen racionalitás* értelmezését; illetve 3. a csere költséges természetét leíró *tranzakciós költség* fogalmát. A fogalmak értelmezésének áttekintése során a teljeskörűsége törekvés – akár csak az említett Nobel-díjas szerzők körében – már csak terjedelmi okokból is elképzelhetetlen. Ennek megfelelően arra koncentrálnak, hogy hol mutatkoznak lényeges különbségek a vezető szerzők értelmezései között, illetve az adott szerzőhöz tartozó megközelítésen belül hol a jelenik meg lényegi elemként egy-egy fogalom. Az egyes fogalmak új intézményi iskolán kívüli értelmezései nem tartoznak jelen tanulmány keretei közé.

A következőkben a három kiemelt fogalom (intézmény, tökéletlen racionalitás, tranzakciós költség) értelmezéseit tekintjük át, s írásunkat a következtetések összegzésével zárjuk.

Intézmények

Az irányzat névadó fogalmának meghatározásában North definíciója jelenti a kiindulópontot.

„Az intézmények a társadalom játékszabályai vagy még formálisabban: az emberek közötti interakciót meghatározó, az emberek által kialakított korlátok. Következésképpen strukturálják az emberek egymás közti cserekapcsolatra irányuló törekvéseit, legyenek azok akár politikaiak, akár társadalmiak vagy gazdaságiak.” (North [2010] 13. o.)

E meghatározással North – a hétköznapi szóhasználattól eltérően – élesen elkülöníti az intézmény terminusát a szervezet fogalmától, hangsúlyozva, hogy előbbi a szabályra, utóbbi pedig a szabály szerint „játészó”, szervezeti struktúrával rendelkező „játékosra” utal.⁴

Noha a különböző institucionalista megközelítések az intézményeket különböző összefüggésekben, különböző szempontból vizsgálják (Chavance [2009]), a szabályként való definiálásuk általánosnak mondható az irányzaton belül. Ezt erősíti meg Ostrom [1986] vagy Hodgson [2006] áttekintése, s ez a motívum jelenik meg a tankönyvekben, így Furubotn–Richter [2005] glosszáriumában, illetve Voigt [2019] kifejtésében is. Utóbbi ugyancsak a northi szabálymotívumból indul ki, majd Ostrom [1986] nyomán hangsúlyozza az intézmények két fontos jellemzőjét, hogy a közösség által ismertek, és – bár nem feltétlenül szándékos, de – emberi cselekvések eredményeként jönnek létre. Mindehhez képest érdemi alternatívát csak Schotter [1981] értelmezése jelent, amely szabály helyett az egyensúlyi viselkedés mintájaként tekint a (társadalmi) intézményekre. Schotternél az intézmények nem a szabályokra utalnak, amelyek szerint a játékot játsszák, hanem a viselkedésmintára, amelyet a szereplők az adott szabályok alapján játszott játékban alkalmaznak. Amint azonban Crawford–Ostrom [1995] áttekintése megmutatja, ez a megközelítés – egyedül az áttekintésben nem szerepeltetett Aoki [2001]-et leszámítva – csak az új intézményi iskolán kívüli szerzők munkáiban jelenik meg.

A szabályként való definiálás kapcsán a legnagyobb kérdést – csakúgy, mint a hétköznapi szóhasználatban – a szervezetek besorolása jelenti. Ezt a dilemmát Hodgson [2006] kívánta feloldani, s egyúttal árnyalni akarta a North-féle éles elkülönítést. Álláspontja szerint ugyanis a szervezetek North definíciója alapján is intézménynek tekintendők, a North-féle szétválasztást pedig az indokolta, hogy az ő elsődleges célja a társadalmi és gazdasági élet elemzése volt, amelyben a szervezeteket absztrakt módon, egységesített szereplőként (*unitary actor*) kívánta kezelni, szándékosan

⁴ A North-féle definíció egyaránt tartalmazza a szabály (*rule*) és a korlát (*constraint*) kifejezéseket. Bár North láthatóan félig szinonimaként használja őket, Hodgson [2006] áttekintéséből kitűnik, hogy több évtizedes munkássága során North nem mutatkozott következetesnek a két kifejezés alkalmazásában, különösen akkor nem, amikor az intézmények fajtáiról (formális és informális intézmények) értekezett. Utóbbi kategorizálást terjedelmi okokból itt nem tárgyaljuk, tanulmányunkban az intézmény kifejezést átfogóan, annak valamennyi alfajtajára vonatkozóan használjuk. Az informális intézményekről, azoknak a formalistól megkülönböztető jegyeiről Helmke–Levitsky [2004] ad áttekintést, míg az említett kategorizálást, illetve a szabály és korlát kifejezések abban betöltött szerepét, valamint ezek implikációit Hodgson [2006] mellett McCloskey [2016] is tárgyalja.

figyelman kívül hagyva azok belső struktúráját. A *Hodgson* [2006] által közölt levelezésükben pedig North is elismerte, hogy a szervezeteknek is van belső szabályrendszere, így azok maguk is egyfajta speciális intézménynek tekinthetők.⁵

A Hodgson által felvetett szempontnak nem csak a hétköznapi szóhasználat miatt van létjogosultsága, mivel az új intézményi közgazdaságtan művelőitől sem idegen, hogy intézményként hivatkozzanak bizonyos szervezetre. Williamsonnál például a különböző irányítási struktúrák jelennek meg intézményekként. Mint írja:

„Irányítási struktúrán azt az intézményi keretet fogjuk érteni, amelyen belül egy-egy tranzakció a maga teljességében lebonyolódik. A piac és a hierarchia a két legfontosabb a lehetséges struktúrák közül.” (*Williamson* [2007] 236. o.)

Átfogó művében ugyancsak a vállalatot, a piacot és a kapcsolati szerződéseket azonosítja a kapitalizmus fő intézményeiként (*Williamson* [1985]), tehát a vállalatot mint szervezetet ugyancsak a fogalom alá sorolja.⁶

Összességében tehát az intézmény fogalmának meghatározásában jobbra egységesség mutatkozik az irányzaton belül, még akkor is, ha a különböző szerzők eltérő megközelítésben vagy funkcióval tárgyalják az intézmények kérdését. Érdemi értelmezési különbséget egyedül a szervezetek besorolása jelenthetett, ám a *Hodgson* [2006] által közölt levelezés nyomán ez a dilemma is feloldottnak tekinthető.

Tökéletlen racionalitás

Az új intézményi közgazdaságtani modellek viselkedési előfeltevéseiben a tökéletlen racionalitás fogalma számít domináns megközelítésnek (*Furubotn–Richter* [2005]). *Coase* [1984], *North* [2010] és *Williamson* [1985] egyaránt határozottan elutasítja a tökéletes racionalitás – teljes informáltságon, jól viselkedő preferenciákon és tökéletes kalkuláción alapuló haszonmaximalizálásra épített (*Machina* [1987]) – neoklasszikus posztulátumát. Az azonban, hogy helyette ezek a szerzők milyen emberképet használnak, már korántsem ennyire egységes.

A racionalitás csorbulásával kapcsolatban Herbert A. Simon munkássága és az általa kidolgozott korlátozott racionalitás elmélete jelenti a kiindulópontot (*Simon* [1959], [1972]). *Simon* [1987] alapvetése, hogy az ember az agy kognitív korlátai miatt a maga teljességében nem képes felfogni a világot, így nem rendelkezik minden, a döntései meghozatalához szükséges információval. S még ha így is lenne, akkor sem lenne képes bonyolult matematikai, optimalizációs eljárások lefolytatására. Ezért *Simon* [1997] szerint az emberi viselkedés szándéka szerint lehet ugyan racionális, de megvalósulását tekintve csak korlátozottan az. Emiatt pedig az egyén nem a hasznosság maximalizálására, hanem a megelégedésre törekszik. Egy aspirációs szintet állít fel,

⁵ Hasonló gondolatokat a szerzőtársaival közösen írt könyvében Douglass North is megfogalmaz (*North és szerzőtársai* [2009]).

⁶ A Williamson-féle felsorolások egy újabb kérdést is felvetnek: a piac intézmény-e. E kérdésről, amelynek áttekintése meghaladja jelen tanulmány kereteit, *Kapás* [2003] értekezik részletesen.

amelyet el szeretne érní, ezt követően pedig – az általa addig ismeretlen alternatívák között – keresésbe kezd, amit addig folytat, amíg nem talál egy, az aspirációihoz mértén kielégítő alternatívát. A keresésben és a döntési folyamatban pedig különböző heurisztikák, hüvelykujjszabályok segíthetik. Ezt a folyamatot *Simon* [2008] az elégedettség (*satisficing*) kifejezéssel írja le.

Williamson [1985], [2007] a tranzakciós költségek gazdaságtanában a korlátozott racionalitást jelöli meg elmélete viselkedési premisszájaként, expliciten hivatkozva *Simon* szándékra és tényleges viselkedésre vonatkozó tételére. Ennek ellenére nem a simoni értelemben használja a korlátozott racionalitás fogalmát, inkább csak az egyén hiányos informáltságára utal. Elméletében ez egyfajta eszközként jelenik meg az általa használt többi fogalom – az önérdékkövetés (*opportunism*), a tranzakciós költségek (lásd később) és a szerződések hiányosságának – bevezetéséhez. A *Simon* által elutasított racionális kalkuláción alapuló hasznosságmaximalizálás elvét *Williamson* meghagyja munkáiban (azzal a megkötéssel, hogy az egyén által észlelt legjobb választás nem feltétlenül egyezik meg az objektíve tekintett legjobbal).

A tökéletes racionalitás csorbulása *North* munkásságában is elsősorban az informáltság hiányosságában érhető tetten (*North* [2010]). Igaz, ő erre a jelenségre – *Williamson*nal ellentétben – következetesen nem is használja a korlátozott racionalitás fogalmát. A tökéletes informáltság feltételezése ugyanakkor nála is elengedhetetlen eszköz elmélete megalapozásához: ez ad teret a bizonytalanság megjelenéséhez, amelyre az intézmények szolgálnak válaszul. Mindazonáltal *North* expliciten használ olyan simoni motívumokat, amelyek a környezet komplexitására, illetve a szereplők információfeldolgozó képességének korlátosságára utalnak. Emiatt pedig az egyének döntéseiben fontos szerepet játszanak a különböző heurisztikák, ideológiák, illetve maguk az intézmények.⁷

Utóbbiak szerepére vonatkozó elméletét *North* egy szerzőtársával közösen írt tanulmányában fejti ki részletesen (*Denzau–North* [1994]). Ebben is alapvetően az informáltság hiányossága alapján kritizálják a neoklasszikus megközelítést, mondván,

„a szubsztantív racionalitás által adott eredmények egyik alapvető problémája az, hogy a választások menüje *a priori* nem igazán ismert a döntéshozó számára. Magát ezt a menüt is meg kell ismerni.” (*Denzau–North* [1994] 21. o.)

A racionalitás azonban az információk begyűjtésén túl is csorbul: az egyén ugyanis bizonytalansággal szembesülve⁸ – kognitív korlátai és a világ komplexitása miatt – nem képes tökéletesen racionális döntésre. Ezért, mint írják,

„az emberek részben mítoszok, dogmák, ideológiák és »sületlen« elméletek alapján cselekednek” (*Denzau–North* [1994] 3. o.).

⁷ Hangsúlyoznunk kell ugyanakkor, hogy a simoni megelégedésre törekvésen alapuló döntési mechanizmust *North* [2010] nem használja. Példája ennek többek között az, hogy az intézmények változását is az egyének hasznosságmaximalizáló törekvéseinek tudja be.

⁸ *Denzau–North* [1994] kifejezetten – *Knight* [1921] megkülönböztetése alapján – bizonytalanságról beszél, nem pedig kockázatról. Kockázat esetén a szereplők legalább valamilyen valószínűségi értéket tudnak az egyes kimenetekhez rendelni. Erről, továbbá a kiszámíthatatlanság különböző fokozatainak a közgazdaság-tudományban játszott szerepéről részletes áttekintést ad *Neszveda* [2018].

A bizonytalanság kezelésére valamilyen mentális modellt hívnak segítségül, amely megkönnyíti a döntést. A mentális modellek egyfajta belső gondolkodási rendszerként értelmezhetők, amelyek bizonyos séma szerint segítenek interpretálni a külső környezetet. Ezek mindig egy tanulási folyamat eredményei, amelyek az egyén tapasztalásai során folyamatosan épülnek. Ugyanakkor *Denzau–North* [1994] azt is hangsúlyozza, hogy az azonos közösségen belüli személyeknek, illetve akiknek közös a kulturális hátterük, a tanulási folyamatai és tapasztalatai is hasonlóak, ezáltal mentális modelljeik is konvergálnak majd. Ennek köszönhető, hogy az ilyen, közös mentális modellel rendelkező személyek hasonlóan interpretálják az előttük álló szituációkat, hasonlóan gondolkodnak róluk, s így végül döntésük eredménye is hasonló lesz.

Mindazonáltal a tökéletes racionalitás elutasításában az új intézményi közgazdaságtan nem mondható teljesen homogénnek. *Hart* [2006] például elismeri ugyan, hogy empirikus oldalról realisabb feltevés lenne a korlátozottan racionális emberkép használata, metodológiai okokból mégis megtartja a racionálisan kalkuláló, optimalizáló szereplő feltevését. Ez a nem teljes szerződésekről szóló modelljeiben egy látszólagos ellentmondáshoz is vezet: felveti ugyanis a kérdést, hogy miért hiányosak a korlátlan racionalitással rendelkező szereplők által kötött szerződések. A paradoxont azzal oldja fel, hogy a hiányosság okaként a tranzakciós költségek létét jelöli meg: úgy érvel, hogy a felek ugyan ismerik a jövő lehetséges állapotait, ám az alku és a megegyezés költséges volta miatt a szerződésben nem adnak iránymutatást minden lehetséges világállapotra. *Ostrom* [2005] – elsősorban szintén gyakorlati okokból – ugyancsak használja a racionális választások modelljét, de ő érdemben foglalkozik az információkezelés problémájával is, s a különböző helyzetek tárgyalásában *Denzau–North* [1994] megközelítésére is épít.⁹

Mindezek alapján jól látható, hogy a tökéletlen racionalitás áttekintésekor nemcsak az egyes fogalmak értelmezésére kell koncentrálnunk (mint például *Oliver Williamson* és *Herbert A. Simon* esetében tettük), hanem egészen a modellek viselkedési előfeltevéseinek vizsgálatáig kell visszamennünk. Amint ugyanis láttuk, utóbbiak terén is sokszínűség mutatkozott, amely a neoklasszikus racionalitási posztulátum közvetlen használatán túl egészen egy emberi gondolkodásra és döntésre vonatkozó új leíró modell megalkotásáig terjedt.

Tranzakciós költségek

A közgazdaságtan katallaktikus szemlélete szerint a csere, a tranzakció a gazdasági működés alapegysége (*Buchanan* [1992]). Ez a megközelítés a régi institucionalista *Commons* [1934] munkájában is megjelent már, de az új intézményi közgazdaságtanban is többnyire általánosnak tekinthető (*Furubotn–Richter* [2005]). Ami azonban a leginkább megkülönbözteti az irányzatot a neoklasszikus közgazdaságtantól, azt

⁹ A tökéletes racionalitás használata – az itt tárgyaltakon túl – összefüggésben állhat azzal is, hogy azt a különböző szerzők modelljeikben miként, milyen „funkcióval” értelmezik. Ennek a lehetséges felfogásairól – melynek tárgyalása meghaladná jelen tanulmány kereteit – *Smith* [2003] ad áttekintést.

a tranzakciókra vonatkozó feltevésekben kell keresni: jelesül, hogy annak megszerzését nem tekinti költségmentesnek. Ugyanakkor az, hogy az új intézményi közgazdaságtan különböző képviselői miből vezetik le s hogyan definiálják e költségeket, már kevésbé mondható egységesnek.

A tranzakciós költségek fogalmát Coase [1937/2004] emelte be a közgazdaságtudományi gondolkodásba. A fogalmon a piaci tranzakciók megszervezésének költségeit értette, bár arról is beszélt, hogy a tranzakciók vállalaton belül történő megszervezése is költséges.¹⁰ Előbbiek közé az árak felderítésével járó terheket, valamint a szerződések letárgyalására és rögzítésére fordított erőforrásokat sorolta. Később így fogalmazta meg mindezt:

„Annak érdekében, hogy végrehajthassunk egy piaci tranzakciót, ki kell derítenünk, kivel is akarunk kapcsolatba lépni; az emberek tudomására kell hoznunk, hogy bizonyos feltételek mellett üzletet szeretnénk velük kötni; tárgyalni kell, amíg el nem jutunk a végső alkuig, le kell fektetni a szerződést; ellenőrizni kell, vajon a másik fél betartja-e a szerződésben megállapított kötelezettségeit, és így tovább.” (Coase [1960/2004] 163. o.)

A felderítési költségek kapcsán fontos hangsúlyozni, hogy azok létét Coase – jóval Simon előtt, de ugyanúgy tudatosan szembemelve a korabeli közgazdasági modellek állításaival – abból vezeti le, hogy a gazdasági szereplők a valóságban nyilvánvalóan nem ismernek minden releváns árat. Így elméletében a tranzakciós költségek megjelenése a mindentudás hiányára vezethető vissza.

Williamson [2000], [2010] munkásságának ugyancsak központi eleme a tranzakciós költség: az új intézményi közgazdaságtan általa művelt irányzatát a tranzakciós költségek gazdaságtanának (*transaction cost economics*) nevezi. Ez azonban kevésbé maguknak a tranzakciós költségeknek a tárgyalásáról szól, sokkal inkább egy szemléletmódot jelent (*transaction cost approach*), amely a pozitív mértékű tranzakciós költségek figyelembevételének és különböző modellekbe történő bevezetésének következményeire, illetve a jelenlétükre adott reakciók vizsgálatára fókuszál. Így a *transaction cost economics* jelentését inkább a „közgazdaságtan tranzakciós költségekkel” fordítás adja vissza legjobban.

A fogalom felvezetésekor Williamson Arrow definícióját használja (Arrow [1969] 48. o.), mely szerint „a tranzakciós költségek a gazdasági rendszer működtetésének költségei” (Williamson [1985] 8. o.). Álláspontja szerint ezek a termelési költségeken kívül eső költségek – a fizikában tapasztaltakhoz hasonlóan – egyfajta súrlódást visznek a rendszerbe. Elméletében a tranzakciók lebonyolításának módját helyezi középpontba, s a tranzakciók intézményi keretének kialakítására fordított erőforrásokat tekinti tranzakciós költségnek. Két típusukat különbözteti meg: az *ex ante* és az *ex post* tranzakciós költségeket. Előbbiek közé a szerződés megszövegezésére, letárgyalására és a biztosítékok kialakítására (*safeguarding*) fordított erőforrásokat sorolja. Az *ex post* tranzakciós költségek közé a változásokhoz való alkalmazkodás, az irányítási

¹⁰ Ezt azért kell hangsúlyozni, mert a vállalaton belüli megszervezés költségei a később ismertetendő tipológiában ugyancsak a tranzakciós költségek egy típusának tekinthetők.

struktúra felállításának és működtetésének költségei, illetve a szerződés kikényszerítési költségei tartoznak. Egy másik megfogalmazásában:

„A tranzakciós költségek csökkentése egyet jelent a korlátozott racionalitásból fakadó költségek csökkentésével és az opportunizmus kockázataival szembeni védelemmel.” (Williamson [2007] 243. o.)

Ezzel a tranzakciós költségeket impliciten a racionalitás korlátozottságának s az ebből fakadó, ezt kihasználni képes opportunizmustól való védekezés költségének nevezi.

Mivel Williamson az exogén módon adott, lebonyolítandó tranzakciók megszervezési módjára koncentrál, nem vizsgálja azt, hogy a tranzakcióban részt vevő felek hogyan jutnak el idáig, s miként találhatnak egymásra. Sokat hangsúlyozott viselkedési előfeltevései (korlátozott racionalitás és opportunizmus) azonban impliciten erre vonatkozóan is irányt mutatnak: ha az egyén korlátozott ismeretekkel rendelkezik a valóságról s a benne lévő potenciális partnerekről, akkor utóbbiak felkutatására is kétségkívül erőforrásokat – tranzakciós költségeket – kell szánnia. Az a gondolat pedig, hogy „az információ hatékony feldolgozása fontos vizsgálódási szempont” a tranzakciós költségek tanulmányozásában (Williamson [2007] 235. o.), annak tényét is megerősíti, hogy az információt nemcsak felkutatni, de feldolgozni is költséges.

Más perspektívából ugyan, de a fentiekhez hasonlóan gondolkodott Douglass North is a tranzakciós költségekről (North [1987], [1990], [2010]). Ő a fogalmon a tranzakciókhoz kapcsolódó felmérési és érvényesítési költségeket érti. Előbbiekhez a kiindulópontot nála is az informátság tökéletlensége adja. Mint azt a fogyasztással kapcsolatban megfogalmazza:

„Haszon az áru vagy szolgáltatás különféle jellemzőiből származik [...]. Erőforrásra van szükségünk, hogy megmérjük ezeket az attribútumokat, és további erőforrásokra, hogy meghatározzuk és megmérjük az átruházott jogokat.” (North [2010] 55. o.)¹¹

Emellett azt is megjegyzi, hogy a cserében részt vevő feleknek gyakran még a partner tartózkodási helyéről is információkat kell szerezniük. Összefoglalóan tehát: a piaci döntések meghozatalához az egyénnek informálódnia kell, ami tranzakciós költségekkel jár. Emellett Northnál is megjelennek a szerződéskötéssel és annak érvényesítésével járó – felügyeleti, kikényszerítési és a tulajdonjogok megvédésével járó – további terhek is. Álláspontja szerint a gazdasági működésben ezek is jelentős tételt képviselnek.¹² Ezért a hagyományos termelési költségeken, azaz a termelési tényezőknél „az áruk fizikai jellemzőinek [...] megváltoztatására” irányuló erőforrásráfordításain túl mind a gazdasági szereplőknek, mind a kutatóknak figyelmet kell fordítaniuk „az árukkal kapcsolatos tulajdonjogok [...] meghatározására, védelmére és érvényesítésére” irányuló tranzakciós költségekre is (North [2010] 53–54. o.). Ezek együtt jelentik ugyanis a gazdasági működés teljes költségét.

¹¹ Utóbbi kitétel kapcsán máshol North [1990] még egyértelműbben fogalmaz, jelesen, hogy a potenciális vásárlónak a fizikai tulajdonságok mellett a jószág vagy szolgáltatás tulajdonjogi jellemzőit is fel kell mérnie.

¹² A tranzakciós költségek mértékére vonatkozó becslésükről részletesen lásd Wallis–North [1986].

Noha a tranzakciós költségeket *North* [2010] is a racionalitás korlátozott voltából eredezteti, mértéküket álláspontja szerint a technológiai fejlettség és az intézmények határozzák meg. Előbbi fejlődése a keresési és az érvényesítési költségeket tudja csökkenteni, utóbbiaknak pedig definíciószerűen ez a funkciójuk *North* elméletében. Megjegyezhető persze, hogy *North* ezt saját kutatási programjának tükrében fogalmazta meg, amelynek célja a gazdasági teljesítmény és az intézmények kölcsönhatásának leírása. E tekintetben pedig – hasonlóan *Coase* [1960/2004] megközelítéséhez – a tranzakciós költségeket a hatékony allokáció s ezáltal a fejlődés egyik gátjaként látja.

Végül a Nobel-díjas szerzők sorában *Hart* [2006] megközelítését kell még kiemelnünk. *Williamson*hoz hasonlóan ő is a szerződéskötéssel járó terheket érti a tranzakciós költségek fogalmán. Azonban – mint arra az előző fejezetben utaltunk – ezek létét ő nem a racionalitás tökéletlenségére vezeti vissza. Helyette azt hangsúlyozza, hogy a különböző alternatívákra vonatkozó iránymutatások megtárgyalása és szerződésbe foglalása jár érdemi költségekkel.

Az áttekintésből jól látható, hogy az irányzat Nobel-díjas képviselői jobbra a cserepiaci lebonyolításának, illetve valamilyen irányítási struktúrán (például vállalaton) belüli megszervezésének költségét értik a tranzakciós költség fogalmán. A szakirodalmi összegzések – így például *Furubotn–Richter* [2005] mértékadó összefoglalása – ennél is tágabb körűek. *Furubotn–Richter* [2005] három típusát különbözteti meg a tranzakciós költségeknek. 1. A piaci tranzakciós költségek közé – a korábban tárgyaltakkal megegyező jelentéstartalommal – a keresési és informálódási,¹³ az alkudozási és megegyezési költségeket, illetve a felügyeleti és kikényszerítési költségeket sorolja. Megemlíti még a társas kapcsolatokba történő beruházást is, amelyről eddig még nem esett szó. E tevékenységen az emberi kapcsolatok kialakításába investált erőforrásokat érti, amelynek a *Coleman*-féle értelemben vett, együttműködést megkönnyítő társadalmi tőke (*Coleman* [1988]) létrehozása a célja. 2. Irányítási (*managerial*) tranzakciós költségeken a szervezeteken belül megszervezett tranzakciókhoz kapcsolódó terheket érti a szerzőpáros, így a szervezeti struktúra kialakításával és fenntartásával kapcsolatos költségeket, a szervezeten belüli jószág- vagy szolgáltatásátadás költségeit, illetve a megbízó–ügynök-probléma terheit. 3. A politikai tranzakciós költségek fogalma pedig a társadalmi és politikai intézményrendszer megszervezésének, fenntartásának és működtetésének költségeire utal.

Utóbbiakról, a politikai tranzakciós költségekről ez idáig nem esett szó. *Furubotn–Richter* [2005] tankönyve ugyanis ezeket jobbra nem neoinstitutionalista szerzők, hanem *Smith* [1776] klasszikus politikai gazdaságtani műve alapján vázolta fel. Mindazonáltal – az institutionalista kötődésű szerzők munkásságából is merítve – itt említhetők *Olson* [1997] alapján azon szervezetek működtetésének költségei, amelyek arra törekednek, hogy részt vegyenek politikai döntéshozatali folyamatokban, illetve

¹³ Ezen tételek kapcsán *Eggertsson* [1990] fontos szempontra hívja fel a figyelmet. Kiemeli, hogy az informálódási költségek önmagukban nem egyenlők a tranzakciós költségekkel. Utóbbiak kritériuma ugyanis az, hogy mindig valamilyen partner „közreműködését” is igénylő tranzakcióhoz kapcsolódnak. Szemléltető példaként egy lakatlan szigeten élő ember esetét hozza fel, aki gyűjthet ugyan költségesen információt, de az a költség partner és tranzakció hiányában nem tekinthető tranzakciós költségnek.

Pejovich [1992] szerint ideköthetők az igazságszolgáltatás fenntartásának a költségei is, amelyeknek a tulajdonjogok és szerződések kikényszeríthetőségének biztosítása a feladata.¹⁴ Emellett Furubotn–Richter [2005] azt hangsúlyozza, hogy a Jensen–Meckling-féle megbízó–ügynök-problémából eredő költségek (*agency cost*) a politikai élet különböző területein is rendre megfigyelhetők (Jensen–Meckling [1979]).

Mindezek alapján feltehető a kérdés: mi az irányzat egyik központi fogalmának tekintett tranzakciós költségek általánosan bevett definíciója? A válasz nem egyértelmű. Bár az egyes meghatározások igencsak hasonló elemekre utalnak, a glosszáriumok és a kézikönyvek túl általános definíciói mellett – mint láttuk – túl szűk értelmezésekkel is találkozhatunk.¹⁵ Furubotn–Richter [2005] például a már idézett Arrow-féle definíciót használja (568. o.), kiegészítve azzal, hogy a gazdasági mellett a társadalmi rendszer működtetésének költségeit is a tranzakciós költségek közé sorolja,¹⁶ míg a The New Palgrave Dictionary of Economics szócikkében Niehans [1987] – összhangban az intézményi közgazdaságtan tulajdonjogi iskolájában, például Alchian [1979] munkájában is megjelenő megközelítéssel – pusztán a tulajdonjogok transzferálásának költségeiként határozza meg őket. Ez a kettősség többnyire abból ered, hogy egyes szerzők – a korábban tárgyaltakon túl például Pejovich [1992] – definíciója kizárólag a piaci tranzakciós költségekre vonatkozik, amelyek azonban, mint láttuk, csak egy típusát jelentik a tranzakciós költségeknek. A különböző definíciós kísérletek helyett mások inkább a tranzakciós költségek típusainak, megjelenési implikációinak és jellemzőinek taxatív felsorolásával adtak jelentést a terminusnak (Eggertsson [1990], Furubotn–Richter [2005], North [2010]).

Ezek alapján pedig a tranzakciós költségek definiálásakor inkább közös pontokról beszélhetünk az igazán egzakt definíció helyett. Ennek azonban éppen Eggertsson [1990] szellemes megjegyzése adhat indirekt legitimációt, amely szerint valójában a termelési költségek sincsenek jól definiálva a neoklasszikus modellekben.

Összegzés

Jelen tanulmányban az új intézményi közgazdaságtan elméleti alapköveinek, azok értelmezésének áttekintésére vállalkoztunk. Ennek során az *intézmény*, a *tőkéletlen racionalitás* és a *tranzakciós költségek* fogalmainak jelentéstartalmát tekintettük át az irányzat Nobel-díjas szerzőinek munkásságára összpontosítva. Áttekintésünk egyszerre mutatott egységet és sokszínűséget az említett fogalmak értelmezésében.

¹⁴ Pejovich [1992] értelmezésében tehát egy jogosultság vagy szerződés bíróság útján történő érvényesítésekor nemcsak az egyéni szinten megjelenő tranzakciós költségekkel kell számolni, hanem azt is figyelembe kell venni, hogy az eljáró bíróság fenntartása is erőforrás-ráfordítással jár a társadalom számára.

¹⁵ Ezekhez további adalékkal szolgál Dahlman [1979] korai áttekintése a fogalom értelmezéséről.

¹⁶ Itt megemlíthető akár Milgrom–Roberts [2005] tankönyvi definíciója is, amely szerint a tranzakciós költségek „[E]gy tranzakció végrehajtásának a költségei vagy azok az alternatív költségek, amelyek egy hatékonyságnövelő tranzakció elmaradása miatt merülnek fel.” (790. o.)

Az intézmények kapcsán inkább az egység volt a jellemző: az irányzat döntő többséggel a szabályokkal teszi egyenlővé az intézményeket, s legfeljebb csak a szervezetek „elhelyezése” jelenthet némi – bár mint láttuk, nem feloldhatatlan – vitát. A tökéletlen racionalitás fogalma kapcsán már más a tapasztalat, igaz, ez a kérdés valójában nemcsak a jelentéstartalomról, hanem az elméleti modellek viselkedési előfeltevésének megválasztásáról is szól. Itt azt láttuk, hogy az alkalmazott megközelítések széles skálán – a tökéletes racionalitástól a heurisztikus döntéshozatalig – mozogtak az új institucionalista szerzők körében. Emellett a Williamson-féle korlátozott racionalitás premissza használata kapcsán az is megmutatkozott, hogy a fogalmak megnevezésén túl azok értelmezését is fontos vizsgálni a valódi jelentéstartalom megismeréséhez. A tranzakciós költségekre vonatkozó magyarázatok áttekintésekor ugyancsak árnyalt kép mutatkozott. Ez azonban nem arra utalt, hogy a különböző szerzők jelentősen különböző elemeket soroltak volna a terminus alá (bár itt is voltak súlypontbeli eltérések), sokkal inkább arra világított rá, hogy mennyire nem könnyű valóban átfogóan – de elkerülve a túlzott általánosítás csapdáját – definiálni ezt a fogalmat.

Áttekintésünk természetesen nem mondható teljes körűnek, hiszen az összehasonlítás középpontjában az iskola Nobel-emlékdíjas szerzőinek munkássága állt. Ez pedig sem az új intézményi közgazdaságtan valamennyi irányzatát, sem az elmúlt évek frissebb irodalmait – beleértve a Nobel-emlékdíjasok munkáira érkező valamennyi reflexiót – nem fedte le teljes mértékben. Ezek áttekintése további kutatás tárgya lehet – ami meghaladta volna jelen írás kereteit –, de valamennyi általunk tárgyalt fogalom értelmezésének vizsgálata külön tanulmányt érdemelhet. A fogalomhasználat – paradigmán belüli – eltéréseiből származó következmények, elméleti implikációk tárgyalása ugyancsak további kutatásokat igényel. Tanulmányunk mindazonáltal arra rávilágított, hogy bár teljes egységességről nem beszélhetünk az új intézményi közgazdaságtan elméleti alapjai tekintetében, ez nem is jelent túlzott divergenciát az irányzat legjelentősebb szerzői között. A gyakorlat ugyanis azt mutatja, hogy – szemben a régi institucionalizmussal – az iskola teoretikusai képesek voltak egy olyan közös nyelv és szemléletmód kialakítására, amely lehetővé tette mind az egymással, mind a főárammal való párbeszéd megindítását, mélyítését és az erre alapozott szimbiózis megteremtését is.

Hivatkozások

- ALCHIAN, A. A. [1979]: Some Implications of Recognition of Property Right Transactions Costs. Rochester Studies in Economics and Policy Issues, 233–254. o. https://doi.org/10.1007/978-94-009-9257-3_9.
- AOKI, M. [2001]: Toward a Comparative Institutional Analysis. MIT Press, Cambridge, <https://doi.org/10.7551/mitpress/6867.001.0001>.
- ARROW, K. J. [1969]: The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocations. Joint Economic Committee of Congress, Washington, DC.

- BROUSSEAU, E.–GLACHANT, J. M. (szerk.) [2008]: *New Institutional Economics. A Guidebook*. Cambridge University Press, Cambridge, <https://doi.org/10.1017/cbo9780511754043>.
- BUCHANAN, J. M. [1992]: A választás tudománya-e a közgazdaságtan? Megjelent: *Buchanan, J. M. (szerk.): Piac, állam, alkotmányosság*. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 11–28. o.
- CHAVANCE, B. [2009]: *Institutional Economics*. Routledge, Abingdon, <https://doi.org/10.4324/9780203888582>.
- COASE, R. H. [1937/2004]: A vállalat természete. Megjelent: *Coase, R. H.: A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 53–83. o.
- COASE, R. H. [1960/2004]: A társadalmi költség problémája. Megjelent: *Coase, R. H.: A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 137–214. o.
- COASE, R. H. [1984]: The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 140. No. 1. 229–231. o.
- COASE, R. H. [1998]: The New Institutional Economics. *The American Economic Review*, Vol. 88. No. 2. 72–74. o.
- COLEMAN, J. S. [1988]: Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, Vol. 94. S95–S120. o. <https://doi.org/10.1086/228943>.
- COMMONS, J. R. [1934]: *Institutional Economics*. University of Wisconsin Press, Madison.
- CRAWFORD, S. E.–OSTROM, E. [1995]: A Grammar of Institutions. *The American Political Science Review*, Vol. 89. No. 3. 582–600. o. <https://doi.org/10.2307/2082975>.
- CSABA LÁSZLÓ [2018]: Az intézményi közgazdaságtan és a főáram. *Közgazdasági Szemle*, 65. évf. 1. sz. 1–23. o. <https://doi.org/10.18414/kszk.2018.1.1>.
- DAHLMAN, C. J. [1979]: The Problem of Externality. *The Journal of Law & Economics*, Vol. 22. No. 1. 141–162. o. <https://doi.org/10.1086/466936>.
- DENZAU, A. T.–NORTH, D. C. [1994]: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, Vol. 47. No. 1. 3–31. o. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1994.tb02246.x>.
- EGGERTSSON, T. [1990]: *Economic behavior and institutions*. Cambridge University Press, Cambridge, <https://doi.org/10.1017/cbo9780511609404>.
- FURUBOTN, E. G.–RICHTER, R. [2005]: *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press, Ann Arbor, <https://doi.org/10.3998/mpub.6715>.
- HART, O. [2006]: *Vállalatok, szerződések és tőkeszerkezet*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- HELMKE, G.–LEVITSKY, S. [2004]: Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on politics*, Vol. 2. No. 4. 725–740. o. <https://doi.org/10.1017/s1537592704040472>.
- HODGSON, G. M. [2000]: What Is the Essence of Institutional Economics? *Journal of Economic Issues*, Vol. 34. No. 2. 317–329. o. <https://doi.org/10.1080/00213624.2000.11506269>.
- HODGSON, G. M. [2006]: What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, Vol. 40. No. 1. 1–25. o. <https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>.
- JENSEN, M. C.–MECKLING, W. H. [1979]: Rights and production functions: An application to labor-managed firms and codetermination. *Journal of Business*, Vol. 52. No. 4. 469–506. o. <https://doi.org/10.1086/296060>.
- KAPÁS JUDIT [2003]: A piac mint intézmény – szélesebb perspektívában. *Közgazdasági Szemle*, 50. évf. 12. sz. 1076–1094. o.
- KNIGHT, F. H. [1921]: *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin Company, Boston.
- MACHINA, M. J. [1987]: Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1. No. 1. 121–154. o. <https://doi.org/10.1257/jep.1.1.121>.

- MCCLOSKEY, D. N. [2016]: Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 12. No. 1. 1–27. o. <https://doi.org/10.1017/s1744137415000053>.
- MILGROM, P.–ROBERTS, J. [2005]: *Közgazdaságtan, szervezelmélet és vállalatirányítás*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- MIKE KÁROLY [2020]: *Szelíd kapitalizmus. A szabad együttműködés rendje*. Gondolat, Budapest.
- NESZVEDA GÁBOR [2018]: A kiszámíthatatlanság fokozatainak szerepe a közgazdaságtanban. *Köz-Gazdaság*, 13. évf. 4. sz. 103–111. o. <https://doi.org/10.14267/RETP2018.04.18>.
- NIEHANS, J. [1987]: Transaction Costs. Megjelent: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan, London, 1–6. o. https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_1682-1.
- NORTH, D. C. [1986]: The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 142. No. 1. 230–237. o. <https://www.jstor.org/stable/40726723?seq=1>.
- NORTH, D. C. [1987]: Institutions, Transaction Costs and Economic Growth. *Economic Inquiry*, Vol. 25. No. 3. 419–428. o. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1987.tb00750.x>.
- NORTH, D. C. [1990]: A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2. No. 4. 355–367. o. <https://doi.org/10.1177/0951692890002004001>.
- NORTH, D. C. [2010]: *Intézmények, intézményi változás és gazdasági teljesítmény*. Helikon Kiadó, Budapest.
- NORTH, D. C.–WALLIS, J. J.–WEINGAST, B. R. [2009]: *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge University Press, Cambridge, <https://doi.org/10.1017/cbo9780511575839>.
- OLSON, M. [1997]: *A kollektív cselekvés logikája: közjavak és csoportelmélet*. Osiris Kiadó, Budapest.
- OSTROM, E. [1986]: An Agenda for the Study of Institutions. *Public Choice*, Vol. 48. No. 1. 3–25. o. <https://doi.org/10.1007/bf00239556>.
- OSTROM, E. [2005]: *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press, Princeton, <https://doi.org/10.2307/j.ctt7s7wm>.
- PEJOVICH, S. [1992]: *A tulajdonjogok közgazdaságtana*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- RICHTER, R. [2005]: The New Institutional Economics: Its Start, its Meaning, its Prospects. *European Business Organization Law Review*, Vol. 6. No. 2. 161–200. o. <https://doi.org/10.1017/S1566752905001618>.
- SAMUELS, W. J. [2001]: Some Problems in the Use of Language in Economics. *Review of Political Economy*, Vol. 13. No. 1. 95–100. o. <https://doi.org/10.1080/09538250150210612>.
- SCHOTTER, A. [1981]: *The economic theory of social institutions*. Cambridge University Press, New York, <https://doi.org/10.1017/cbo9780511983863>.
- SIMON, H. A. [1959]: Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, Vol. 49. No. 3. 253–283. o.
- SIMON, H. A. [1972]: Theories of bounded rationality. Megjelent: *McGuire, C. B.–Radner, R.* (szerk.): *Decision and Organization*. North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 161–176. o.
- SIMON, H. A. [1987]: Bounded Rationality. Megjelent: *Vernengo, M.–Caldentey, E. P.–Rosser Jr., B. J.* (szerk.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan, London, https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_472-1.
- SIMON, H. A. [1997]: *Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*. 4. kiadás. The Free Press, New York.

- SIMON, H. A. [2008]: Satisficing. Megjelent: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan, London, https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_1767-2.
- SMITH, A. [1776]: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan and T. Cadell, London.
- SMITH, V. L. [2003]: Constructivist and Ecological Rationality in Economics. *The American Economic Review*, Vol. 93. No. 3. 465–508. o. <https://doi.org/10.1257/00028280322156954>.
- SZABÓ KATALIN [2003]: Az új intézményi iskola, avagy összefér-e a tudományos szigor a társadalmi relevanciával? Megjelent: *Bekker Zsuzsa* (szerk.): *Tantörténet és közgazdaságtudomány*. Aula Kiadó, Budapest, 356–386. o.
- SZABÓ KATALIN [2020]: A neoklasszikus közgazdaságtantól az új intézményi iskoláig. Megjelent: *Szabó Katalin–Bara Zoltán–Hámori Balázs* (szerk.): *Intézményi közgazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest, <https://doi.org/10.1556/9789634545408>.
- SZABÓ KATALIN–BARA ZOLTÁN–HÁMORI BALÁZS (szerk.) [2020]: *Intézményi közgazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest, <https://doi.org/10.1556/9789634545408>.
- VOIGT, S. [2019]: *Institutional Economics: An Introduction*. Cambridge University Press, Cambridge.
- WALLIS, J. J.–NORTH, D. C. [1986]: Measuring the Transaction Sector in the American Economy. Megjelent: *Engerman, S. L.–Gallman, R. E.* (szerk.): *Long-Term Factors in American Economic Growth*. University of Chicago Press, Chicago, 95–162. o.
- WILLIAMSON, O. E. [1985]: *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Market, Relational Contracting*. Free Press, New York, <https://doi.org/10.1017/s000305540018596x>.
- WILLIAMSON, O. E. [2000]: The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, Vol. 38. No. 3. 595–613. o. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>.
- WILLIAMSON, O. E. [2007]: A tranzakciós költségek gazdaságtana: a szerződéses kapcsolatok irányítása. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás*, 2. évf. 2. sz. 235–255. o.
- WILLIAMSON, O. E. [2010]: Transaction Cost Economics. The Natural Progression. *The American Economic Review*, Vol. 100. No. 3. 673–690. o. <https://doi.org/10.1257/aer.100.3.673>.